



TÉRMINOS DE REFERENCIA

Contrato de Préstamo 1971/OC-UR Programa de Apoyo a la Gestión del Comercio Exterior

Cargo: Consultor Internacional en “Inteligencia de mercados en países árabes”

1. Antecedentes.-

La República Oriental del Uruguay y el Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante “Banco”) firmaron con fecha 8 de abril de 2008 un Contrato de Préstamo para cooperar en la ejecución del “Programa de Apoyo a la Gestión del Comercio Exterior” (Préstamo BID 1971/OC-UR).

El objetivo general del Programa de referencia es contribuir a mejorar el proceso de inserción económica internacional del país a través del fortalecimiento de la capacidad institucional del sector público y privado en materia de negociación, implementación y administración de las políticas comerciales y de inserción económica internacional, así como de promoción de exportaciones y atracción de inversiones. Para ello, el Programa prevé cinco componentes:

1. Fortalecimiento Institucional para la Gestión del Comercio Exterior
2. Modernización e Integración de los Sistemas de Información
3. Entrenamiento y Capacitación Técnica
4. Promoción de Exportaciones y Atracción de Inversiones
5. Consulta, Difusión y Participación

En el marco del Componente 4 “Promoción de Exportaciones y Atracción de Inversiones”, subcomponente 1 actividad 2, Uruguay XXI en su tarea de identificar, analizar y difundir nuevas oportunidades de negocios para las empresas del país, se encuentra en proceso de profundizar el conocimiento de los mercados de los países árabes. Se entiende que estos son mercados de alto poder adquisitivo, importadores de grandes volúmenes de productos competitivos con los uruguayos, pero donde actualmente la presencia de los productos originarios de Uruguay es muy baja, o nula. La percepción de que son mercados donde la producción uruguaya no está ingresando como podría hacerlo dado su potencial, y que es necesario un estudio detallado de cuáles son las condiciones para superar esta situación, motivan la realización de esta consultoría. El objetivo es determinar cuáles son las causas fundamentales que determinan situación actual del comercio con dichos países, buscando identificar oportunidades, fortalezas y debilidades frente a los competidores. En base a los resultados obtenidos, se establecerá una estrategia de promoción y comunicación para mejorar el ingreso de la oferta uruguaya a esos destinos.



2. Objetivos de la consultoría

2.1. Objetivo General

El objetivo principal de la consultoría es proporcionar el mejor entendimiento sobre los mercados de los países árabes de mayor nivel adquisitivo para poder establecer, junto al sector público y el sector privado, un plan de mediano plazo para aumentar significativamente las exportaciones de productos uruguayos a dichos destinos. Es preciso identificar las oportunidades comerciales que pueda tener la oferta uruguaya en estos países, las condiciones de ingreso, las ventajas y desventajas frente a los competidores, y entender las claves para desarrollar una estrategia de rápido crecimiento de las ventas de productos uruguayos.

2.2. Objetivos específicos

El resultado de la consultoría deberá contener información práctica que permita la formulación de la estrategia referida. Se requiere que el consultor/empresa consultora, integre en sus productos los siguientes puntos:

1. Principales características de los mercados de mayor poder adquisitivo de los países árabes.
2. Adaptación de la producción uruguaya a dichos mercados.
3. Competitividad comparada de los productos uruguayos contra los competidores actuales.
4. Principales nichos a ser provistos potencialmente para la producción uruguaya.
5. Condiciones de acceso a dichos mercados.
6. Procedimientos para cumplir con los requisitos de acceso a los mercados elegidos.
7. Canales de distribución de los mercados objetivos.
8. Análisis FODA del sector productivo uruguayo en su proceso de ingreso a los mercados objetivos.
9. Estrategias conocidas y exitosas desarrolladas por los competidores de otros países. Mejores prácticas.
10. Recomendaciones para el desarrollo e implementación de la estrategia de promoción y acceso a los mercados.
11. Proporcionar datos de importadores en mercados objetivos.

3. Productos esperados

El informe deberá tener un cronograma que se ajuste a lo siguiente:

Reporte preliminar:

Un reporte preliminar deberá ser entregado como fecha máxima a los 45 días de firmado el contrato. El mismo deberá incluir los primeros 9 puntos de los objetivos específicos. Este reporte será presentado a Uruguay XXI, y las sugerencias y modificaciones serán discutidas con el consultor dentro de los 15 días de entregado el reporte preliminar.

Reporte final:



El reporte final deberá ser entregado a los 30 días de discutido el reporte preliminar y deberá incluir los últimos dos puntos de los objetivos específicos. Este reporte será presentado por el consultor en una reunión con ejecutivos de Uruguay XXI, dentro de los 15 días siguientes a su entrega.

En esta instancia se aclararán dudas y se definirán puntos a profundizar, a los efectos de adaptarlo a los requerimientos prácticos del Uruguay XXI.

Proyecto ejecutivo:

Quince días después de discutido el reporte final, el consultor deberá entregar el proyecto ejecutivo resaltando las recomendaciones estratégicas para la internacionalización de los productores uruguayos.

4. Monto y forma de pago

El consultor recibirá una remuneración de USD 23.000 (veintitrés mil dólares americanos), incluidos todos los impuestos. Con dicho monto, el consultor deberá atender los gastos que deba incurrir para el desarrollo de la consultoría.

Forma de Pago

El pago al consultor tendrá el siguiente calendario:

- i. 40 % a la entrega del reporte inicial
- ii. 40 % a la entrega del reporte final
- iii. 20 % al presentar el proyecto ejecutivo

Los pagos serán tramitados contra la aprobación de los informes entregados por parte de Uruguay XXI. El pago final será tramitado una vez realizado el seminario correspondiente.

5. Perfil

El consultor deberá ser profesional en las áreas de economía, comercio exterior y/o negocios internacionales, con una experiencia mínima de 15 años de trabajo en comercio exterior en los mercados de interés de esta consultoría.

Debe poseer antecedentes de trabajos similares realizados para organismos nacionales o internacionales.

Asimismo deberá mostrar probada capacidad para diseñar, dirigir la elaboración y preparación de documentación analítica referida a análisis comparados de comercio exterior.

Se valorará el poseer maestrías o doctorados relacionados con la temática de comercio exterior.

6. Fecha de presentación de propuestas



La fecha límite de presentación de propuestas será el 31 de agosto de 2010, presentándose por vía electrónica a competitiva@uruguayxxi.gub.uy con copia a info@uruguayxxi.gub.uy con la REF: Inteligencia países árabes

7. Documentación a ser entregada con la oferta

- a. C.V. del profesional.
- b. Cartas de referencia.
- c. Propuesta de trabajo detallada incluyendo etapas, productos y equipo profesional involucrado.

8. Criterio de selección

La selección se realizará a través de la asignación de puntaje de acuerdo al siguiente criterio.

1. EDUCACIÓN PROFESIONAL 30 puntos

- | | |
|---|-----------|
| a) Formación | 10 puntos |
| - El título profesional en economía, comercio exterior o negocios internacionales, | 10 puntos |
| b) Especialización Graduada | 8 puntos |
| - Doctorado | 8 puntos |
| - Maestría | 4 puntos |
| c) Cursos de la Especialización | 4 puntos |
| - Cada curso de la especialización otorgará 2 puntos. Máximo: | 4 puntos |
| d) Cursos de la Especialización en el área comercio exterior o negocios internacionales | 6 puntos |
| - Cada curso de especialización (más de 20 horas de duración) 2 puntos. Máximo: | 6 puntos |
| e) Otros cursos | 2 puntos |

2. EXPERIENCIA GLOBAL 30 puntos

- a) Experiencia en comercio exterior en mercados objetivo en la actividad pública o privada: 16 puntos
- b) Experiencia de trabajos para Organismos nacionales o Internacionales: 14 puntos



3. EXPERIENCIA ESPECÍFICA 40 puntos

- | | |
|--|-----------|
| a) Experiencia en informes de Inteligencia de Mercado: | 15 puntos |
| b) Experiencia en la negociación Internacional: | 15 puntos |
| c) Experiencia en la investigación y en la enseñanza: | 10 puntos |

4. PROPUESTA DE TRABAJO 25 puntos

- | | |
|---|-----------|
| a) Adecuación respecto a los productos solicitados: | 15 puntos |
| b) Etapas propuestas y trabajo de campo: | 10 puntos |

9. Elegibilidad y Conflicto de Intereses

El Consultor que se seleccione, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1. Ser de nacionalidad de un país miembro del BID;
2. Si es funcionario público:
 1. Estar con licencia sin goce de sueldo;
 2. No haber trabajado con el contratante durante el período inmediato anterior al comienzo de su licencia; y
 3. Su contratación no genere conflicto de intereses.
3. No tener relación de trabajo o de familia con miembro alguno del personal del contratante (o de la Unidad Ejecutora) que estén directa o indirectamente involucrados con cualquier parte de:
 1. La preparación de estos TdR;
 2. El proceso de selección; y/o
 3. Con la supervisión de los trabajos.
4. No tener otro contrato a tiempo completo en proyecto alguno financiado con recursos del BID y/o FOMIN.
5. En caso de ser pariente (hasta tercer grado de consanguinidad o adopción y/o hasta el segundo grado por matrimonio, o convivencia) de algún funcionario del Banco, el consultor lo pondrá en conocimiento del Contratante y éste deberá consultar al Banco previa la formalización de la contratación.